



Diplômée de la Société Française de Graphologie et de la Société Française de Morphopsychologie, Morphopsychologue Conseil, Martine Tardy a créé en 1992, le CEDP (Centre d'Étude et de Développement de la Personnalité), lieu de formation et d'aide au recrutement pour les entreprises. Depuis 2005, elle est présidente de l'association ECRID (écouter, comprendre, ressourcer, initier, dynamiser), qui offre aux particuliers la possibilité de découvrir et de s'initier aux sciences humaines.

Elle donne des consultations axées sur la résolution des problèmes de communication en s'appuyant sur ces deux disciplines qui lui permettent de dénouer le passé, comprendre le présent pour préparer l'avenir.

Elle a participé à plusieurs émissions de télévision et de radio, fait de nombreuses conférences et a su intéresser la presse écrite.

Martine Tardy

Illustrations de Stéphanie Mercier

**Décoder
la gestuelle de
votre interlocuteur
pour mieux
le comprendre**

Savoir-vivre
Savoir être

Dangles
ÉDITIONS 

Ouvrages du même auteur

J'épouse un dieu, quel Homme est-il ? Dangles, 2005.

Pratique de Graphologie, Dangles, 2007.

La Graphologie pratique, Clairance, 2009.

Porte-bonheur, mode d'emploi, Clairance, 2010.

ISBN : 978-2-7033-0889-8

© Éditions Dangles, 2011

Une marque du groupe éditorial Piktos,
Z.I. de Bogues – rue Gutenberg – 31750 Escalquens
Bureau parisien : 6, rue Régis – 75006 Paris

www.piktos.fr

Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation
réservés pour tous pays.

Introduction

« Quand je veux savoir jusqu'à quel point quelqu'un est circonspect ou stupide, jusqu'à quel point il est bon ou méchant ou quelles sont actuellement ses pensées, je compose mon visage d'après le sien aussi exactement que possible et j'attends alors pour savoir quelles pensées ou quels sentiments naîtront dans mon esprit ou dans mon cœur, comme pour l'appareiller et correspondre avec ma physionomie. »

Edgar Poe dans *La Lettre volée*.

**Nous sommes d'abord vus puis entendus et enfin compris,
d'où l'importance des gestes,
mimiques et expressions du visage.**

Nos attentes par rapport aux autres conditionnent notre comportement.

Auparavant, lorsqu'une personne en croisait une autre, il lui disait : « Je vous donne le bon jour », ce qui était un don précieux. Aujourd'hui, on dit bonjour machinalement ou du bout des lèvres, et pourtant ! Un bonjour n'est pas anodin, en quelques secondes vous dites qui vous êtes et quel genre de situation vous souhaitez établir. En randonnée, quand on se croise, on se dit bonjour, on partage la même expérience ; quand on se retrouve en ville, on rentre en nous-mêmes, on évite les regards, il y a trop de bruits, trop de gens.

Un signe de la tête, un geste de la main accompagné d'un sourire peuvent remplacer la parole.

La Gestuelle est une façon de s'exprimer archaïque, utilisée bien avant le langage et l'écriture. Ce fut sans aucun doute, pour l'homme, la première façon de faire passer un message. Il s'est toujours, à travers les siècles, posé le problème de l'expression de ses ressentis par le corps, les gestes, les attitudes et les mimiques. Il communiquait par les gestes et la mimique, écarquillant les yeux, montrant les dents...

En se redressant, l'homme a libéré ses cordes vocales et a pu ainsi développer la parole, mais les mots seuls ne permettent pas toujours de savoir si ce qui nous est dit est vrai ou faux. Le corps, lui, ne ment pas et l'interlocuteur ressent une dissonance, un malaise, si gestes et mimiques ne sont pas en accord avec la parole. En effet, le désaccord entraîne une tension physique.

L'étude de la gestuelle permet de décoder et de deviner, derrière le non-dit, ce que pense et ressent réellement l'individu, de saisir la vérité. La plus grande part de ce décodage est inné, c'est ce qui permet au bébé de percevoir beaucoup de choses derrière nos gestes, ce qui malheureusement peut fortement le perturber dans le cas de double langage répété, par exemple lorsqu'une mère dit à son enfant qu'elle l'aime alors que son attitude décrit le contraire. C'est aussi en observant sa mère et par mimétisme que le nourrisson apprend la vie. Une expérience a été tentée à l'université de Pittsburgh par le psychologue Jeffrey Cohn. Il a demandé à des mamans tenant leur bébé dans les bras de simuler la tristesse pendant quelques minutes. Dans un premier temps, le bébé s'agite et sourit, essayant ainsi d'obtenir une réponse de la part de sa mère. Puis, devant le manque de réaction de celle-ci, il emprunte alors la même expression de tristesse.

Dans l'observation de notre interlocuteur, on s'attache d'abord à l'attitude générale, puis aux traits du visage et à ses diverses expressions.

Ne pouvant entrer directement en rapport avec la pensée de celui que nous côtoyons, il nous reste les signes extérieurs.

Chaque mouvement du corps correspond au mental. Aucun geste n'est gratuit : le langage corporel sous-tire ce que l'on dit. Attention cependant, comme les mots, les gestes peuvent avoir plusieurs sens, le contexte dans lequel ils s'effectuent est important. Par exemple : croiser les bras peut être un geste de fermeture mais aussi le besoin de se protéger du froid. Le tic de l'alliance qui consiste à la faire tourner autour du doigt peut signifier que les doigts gonflent, que la personne a un problème d'arthrite ou que le mariage dérange. Prudence donc dans le décodage.

Changer son comportement vis-à-vis des autres modifie leurs réactions à notre égard. Si on se sent rejeté, n'est-on pas complice ? Soit parce que nous avons créé la situation, soit parce que nous l'entretenez.

Il faut apprendre à regarder les autres avec ouverture et attention, afin d'éviter de les cataloguer, de les faire rentrer dans une classe comme : femme, étranger..., dans un groupe : couleur de la peau, âge... Tenir compte du fait que chaque région a sa culture mais chaque famille aussi : il faut donc également apprendre à lire entre les lignes.

Le stéréotype offre une image conventionnelle qui nous évite de grosses surprises mais nous fait passer à côté de la découverte de l'autre.

Le préjugé (du latin *prae* : à l'avance et *judare* : juger) est une opinion préconçue, un jugement que l'on porte à l'avance sur quelque chose ou quelqu'un, et qui est le plus souvent imposé par le milieu familial, scolaire ou professionnel. Il implique un jugement en « bon ou mauvais ».

Nos croyances, nos à priori jouent un rôle primordial dans notre manière d'aborder autrui.

Nos mimiques et nos gestes ne sont pas le fruit du hasard ; l'orientation de notre regard, le mouvement de nos mains, la courbure

de notre cou et l'inclinaison de notre corps en disent beaucoup sur notre état d'esprit. Notre corps dit à notre insu ce que nous n'osons pas exprimer avec des mots. Il adresse des milliers de signaux à ceux qui nous entourent, sous forme de petits mouvements involontaires. Certains accompagnent la parole, précisent le sens de nos phrases. D'autres semblent insignifiants, tout comme les micro-expressions décodées par Eckman. Professeur de psychologie à l'université Califormania de San Francisco, il a développé ses recherches dans leur lecture et est consultant auprès du FBI.

Les muscles obéissent étroitement et rapidement au système nerveux supérieur et ne dépendent que de lui. Ceux de la figure sont les plus petits et les plus fins, donc, une faible stimulation de l'influx nerveux suffit à les contracter : ils répondent rapidement à la moindre sollicitation. Grâce à ses quarante-quatre muscles, un réseau complexe de nerfs et de vaisseaux sanguins qui recouvrent la structure osseuse, le tout protégé par une peau souple et élastique, le visage peut exprimer de très, très nombreuses expressions allant du bonheur détendu à la rage.

Il semble que certaines de ces expressions soient universelles : elles sont au nombre de six, la colère, la peur, la tristesse, le dégoût, la surprise et la joie. Ces gestes seraient génétiquement programmés, ce qui permet au nourrisson qui ne sait pas parler d'exprimer ses besoins par le biais du visage et de ses gestes. Chez les adultes, un mot d'amour qui n'est pas accompagné par la mimique correspondante perd beaucoup de son impact.

Les gestes en disent long sur notre climat intérieur : ils traduisent notre humeur, nos sentiments et nos émotions.

La transmission d'un message repose à 55 % sur les gestes, la mimique, l'aspect physique et les postures. L'intonation de la voix compte pour 38 % environ et les mots émis et choisis pour

seulement 7 %. C'est donc le non verbal qui va laisser une trace prioritaire dans la réception du message.

Par exemple, au cours d'une discussion, mon interlocuteur, qui jusque-là se tenait penché vers moi, se recule soudainement en s'appuyant au dossier de sa chaise et en croisant les bras sur sa poitrine. Il vient d'émettre un signal de refus par rapport à ce que je viens de lui dire. L'important est alors de saisir ce changement d'attitude et de faire ce qu'il faut pour éviter la rupture. Dans la communication, le malentendu s'installe quand il ya discordance entre le verbal et le non verbal.

D'après Alexandre Lowen¹, l'attitude du corps devient la seconde nature de l'individu. Première chose donc : avoir conscience de son corps, non seulement en tant que faire-valoir (raisons esthétiques) mais aussi comme outil de communication.

Pour bien comprendre le langage du corps, il faut déjà bien comprendre le langage de son corps.

Certains gestes sont volontaires et permettent de se faire comprendre dans d'autres pays, dont on ne parle pas la langue, mais qui possèdent avec nous un fond commun de culture. Il y a cependant des exceptions. Tirer sur la paupière inférieure signifie en France « mon œil », traduisant l'incrédulité. En Italie, on vous conseille simplement d'ouvrir l'œil et le bon. La poignée de main est franchement utilisée aux États-Unis, fréquemment en France, rarement en Angleterre ou en Allemagne et pour ainsi dire jamais en Asie.

1. Alexandre Lowen (1910-2008) était un thérapeute américain, disciple de Wilhelm Reich ; il développa la théorie bioénergétique et fonda l'institut pour l'analyse bioénergétique. Il s'agit de faire circuler les énergies bloquées dans le corps, à travers des exercices physiques ou de respiration.

Dans cet ouvrage seront décrits les gestes, mimiques et attitudes couramment utilisés en France et leur signification, ils sont le plus souvent involontaires et traduisent alors le fond de notre pensée.

Le mieux pour s'exercer au décodage est d'observer autour de soi et d'étudier ce que l'on voit le plus facilement, le visage et les bras, les jambes pouvant être masquées par une table. Sont-ils en accord ou ce sourire affiché est-il sincère, alors que bras et jambes sont entortillés sur eux-mêmes ?

Il est cependant difficile, à moins d'une discipline de fer, de prévoir chacun de ses gestes ou expressions en vue d'une rencontre ; au pire, celui qui y arrive n'est pas loin de ce qui s'appelle la manipulation.

Il faut rester naturel, mais comprendre la signification de nos gestes et des gestes de l'autre.

Si je m'enfonce dans mon fauteuil en croisant les bras, c'est que je m'ennuie et que je voudrais dormir. En prendre conscience me permet de faire un effort pour écouter jusqu'au bout ou prendre la décision d'interrompre la discussion (le plus poliment possible bien sûr) et de m'éclipser.

La bonne communication est possible grâce à la concordance entre le langage verbal et le langage non verbal : concordance entre ce que je dis et ce que je ressens.

Deux minutes suffisent pour se forger une impression globale, fondée en partie sur la façon de se tenir et de se mouvoir dans l'espace.

En travaillant la forme, on améliore le fond.

Chapitre 1

Les principales méthodes s'appliquant à l'étude des expressions du visage

La prosopologie (de *prosopon* : visage et *logos* : étude) développée par le docteur Ermiane est une méthode qui consiste à étudier les correspondances qui existent entre les contractions musculaires du visage (mimiques statiques et dynamiques) et leurs significations psychologiques. Sous la peau du visage existent de petits muscles peauciers qui vont de la surface osseuse à la face profonde de la peau, c'est en se contractant qu'ils modifient les traits du visage. Par exemple, le frontal élève les sourcils, le triangulaire abaisse le coin de la bouche.

Le docteur Roger Ermiane, médecin généraliste à Paris, s'est consacré de 1933 à 1978 à mettre au point les bases de la prosopologie. Il a d'abord procédé par introspection, déterminant quel trait de caractère s'éveillait en lui à la contraction de tel ou tel muscle, ainsi qu'à la direction des regards. Il a travaillé en étroite collaboration avec le docteur Edmund Gergerian, médecin psychiatre de New York ; leurs travaux ont aidé à la validation de la prosopologie. Le docteur Edmund Gergerian s'est intéressé à l'étude systématique du visage, ses expressions étant pour lui un indicateur important pour le diagnostic et le processus thérapeutique. Il a observé que les mouvements expressifs de la tête sont peu fréquents, voire même absents chez les déprimés et les schizophrènes non agités. Chez les hypomaniaques, par contre, les expressions passagères sont

fréquentes, les regards expressifs rapides : ils changent fréquemment de plan et d'orientation.

Étudier la prosopologie, c'est d'abord acquérir la connaissance des muscles peauciers.

Chaque muscle exprime un trait de caractère, la combinaison de plusieurs muscles exprime des modalités psychologiques plus complexes.

Muscles peauciers



- 1 : muscle frontal
- 2 : muscle temporal
- 3 : muscle orbiculaire des paupières
- 4 : portion palpébrale
- 5 : muscle pyramidal
- 6 : muscle releveur superficiel
- 7 : muscle releveur profond
- 8 : petit zygomatique
- 9 : grand zygomatique
- 10 : dilateur des ailes du nez
- 11 : masséter
- 12 : buccinateur
- 13 : orbiculaire des lèvres
- 14 : triangulaire des lèvres
- 15 : carré du menton
- 16 : houppe

Plus loin de nous...

Jean-Gaspard Lavater (1741-1801)

Il fit des études en théologie et adopta le christianisme. Pasteur à Munich, c'est un écrivain suisse d'expression allemande. Son ouvrage, *La physiognomonie ou l'art de connaître les hommes par la physionomie*,

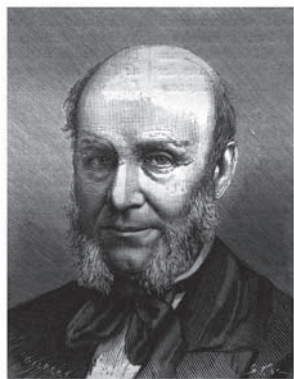
expose la façon d'interpréter, à partir des traits du visage de l'homme, le caractère et les aspects spirituels de sa vie.

« La physiognomonie est la science, la connaissance du rapport qui lie l'extérieur à l'intérieur, la surface visible à ce qu'elle couvre d'invisible. » En effet, chacun de nous, en regardant son interlocuteur, se fait sa propre idée sur ce qu'il est : « Tous les caractères extérieurs sont l'expression des qualités intérieures. »

Il a conçu là un véritable dictionnaire des physionomies, fondé sur ses expériences personnelles : en regard de chaque dessin des visages, il met les traits saillants de la personnalité du sujet.

« Plus les passions sont violentes, plus les marques caractéristiques en sont sensibles. Les passions silencieuses ferment et contractent les organes des sens et les muscles ; les violentes, au contraire, ouvrent les premiers, roidissent fortement et gonflent les seconds... »

« Une chose bien certaine, c'est que les nuances les plus délicates, celles qui sont à peine sensibles aux yeux de mille observateurs inexercés, indiquent souvent la plus grande diversité de caractère. »



Duchenne de Boulogne(1806-1875)

Médecin anatomiste, il guida ses recherches vers une vérité des passions et du « mécanisme » qui les fait s'exprimer.

Il utilise d'abord l'électropuncture qu'il juge vite douloureuse et dangereuse ; il passe alors à l'électricité d'induction, découverte par Faraday en 1832, s'attaquant à l'électrisation des muscles de la face. Il dresse alors un portrait sur le vif montrant qu'un muscle agissant seul ou en combinaison avec d'autres est le signifiant d'une passion. Il démontre que les mêmes muscles reproduisent toujours la même émotion, en

Table des matières

Introduction	7
 Chapitre 1 Les principales méthodes s'appliquant à l'étude des expressions du visage	 13
 Chapitre 2 Notre cerveau	 21
 Chapitre 3 Le symbolisme de l'espace	 23
 Chapitre 4 La discordance	 33
 Chapitre 5 Signaux corporels	 43
 Chapitre 6 Gestes, mimiques et attitudes le plus souvent utilisés	 47

Chapitre 7

La tête 51

Chapitre 8

Le visage 61

Chapitre 9

Le tronc 65

Chapitre 10

Bras et mains 67

Chapitre 11

Les jambes et les pieds 77

Chapitre 12

Le nourrisson 81

Chapitre 13

Les émotions et leurs expressions 91

Chapitre 14

Attitudes à prendre 97

Chapitre 15	
La superstition	103
Chapitre 16	
Notre image	105
Chapitre 17	
Mon image	109
Chapitre 18	
L'allure, la démarche et la voix	115
Chapitre 19	
Les vêtements	119
Chapitre 20	
Le comportement professionnel	125
Conclusion	131
Bibliographie	137